



HYUGA PRIMARY CARE

2025年3月期 第2四半期決算 に関するFAQ

HYUGA PRIMARY CARE株式会社
7133 東証グロース市場
2024年11月

Q. 第2四半期の実績についてどう評価しているのか

A. 売上も好調に推移し、利益成長も前年比2.2倍となり、上期予想を超える着地となりました。

1Qから好調に推移している、きらりプライム事業、プライマリケアホーム事業だけでなく、在宅訪問薬局事業が離職率の低減、出店効果、調剤報酬改定の好影響で回復基調となりました。

Q. 第3四半期以降の見込みは

A. 2024年12月中旬、熊本県にプライマリケアホームが初進出となるため、出店コストは先行していきませんが、既存施設の高い入居率かつ、入居待ちの方もいる状況であるため、今後も順調に推移する見込みです。

在宅訪問薬局事業は第2四半期より回復傾向にあるため、第3四半期以降は積極出店（5店舗を予定）し、事業成長のスピードを上げていきます。

Q. リージョンプライムサービスとは具体的にどのようなものか

A. 当社が展開する「プライマリケアホームひゅうが」のビジネスモデルに基づき、介護度が高く、医療依存度も高い在宅患者様のための住宅型有料老人ホームの開設支援を行います。サポートメニューとして土地の選定、マーケティング調査、事業計画作成、資金調達、開設許可申請など支援に始まり、人材採用・教育、オペレーション、在宅患者獲得営業の支援を行います。

Q. リージョンプライムサービスの2号案件以降の見込みはあるのか

A. プライマリケアホームひゅうが春日ちくし台、博多麦野の入居率、収益性の実績が出ていることから、薬局関連企業の方々に多く施設見学を実施しており、注目度の高さを感じております。2号案件以降についても着実に進めてまいります。

Q. リージョンプライムサービスの売上貢献はどれくらいを見込んでいるのか

A. サポート契約の幅にもよりますが、1億円から2億円を見込んでおります。

長期間（1年から2年）に渡るサポートになりますが、土地の選定、許認可の取得、施設設計のコンサルティング等事業の準備に重点を置いており、契約初年度の売上、利益貢献が大きくなると予想しております。

なお、1号案件の契約詳細については守秘義務に基づき非開示とさせていただきますのでご了承ください。

Q. 大型の高齢者施設を建設するための資金調達に関する方向性は

A. 高齢者施設の開設には土地の購入を含め15億円程度が必要となります。当社の総資産が70億円程度であるため、自己資本比率に対する影響が懸念されます。しかし、利益創出力も高まってきており、金融機関からの融資も得られる余地があります。そのため、11月14日に発表した通りシンジケートローン契約による融資枠の設定をさせていただきました。その他にも、安定した入居率を実績として出しているため、建物所有に興味を持っていただくことも多くなっております。今後も多様な資金調達を検討し進め事業を展開していく方針でございます。

Q. 楽天グループとのパートナー契約は今後どのような影響があるか

A. 10月30日に楽天グループ ヨヤクスリサービスとのパートナー契約について開示させていただきました。きらりプライムサービスの加盟店、ヨヤクスリサービスの利用店舗を相互に紹介し、サービス利用の増加を狙ったものです。
楽天グループとの連携が始まったばかりで、定量的な影響度合いについては言及できませんが、今後、ポジティブな影響を期待しております。

Q. 生成AIを使った報告書支援RPAの導入効果はどれくらいあるのか

A. 在宅訪問薬局ではお薬の配達や在宅での訪問服薬指導など特有の手間が多く、外来型*よりも労務コスト比率が高くなる傾向にあります。その他にも、在宅訪問薬局特有の業務として、担当医とケアマネジャーへの報告が義務付けられており、通常の薬歴への登録だけでなく、報告書システムへの入力作業が発生します。当社では電子薬歴を全店舗で導入しておりますが、薬歴と報告書は共有できる事項も多く二重の入力作業を必要としております。そこで、薬歴に入力したデータを生成AI活用により報告書記載用へとカスタマイズし、自動で報告書システムに移管するRPAを開発しました。現在直営店舗に導入しております。

これにより、在宅訪問薬局で1店舗当たり作業時間を月間30～40時間短縮することができ、労働効率が向上いたします。

※報告書の内容は薬剤師が最終チェックし提出します。

Q. 人的資本経営に関してどのような取り組みをしていますか

A. 当社は労働集約型事業が多く、人材の獲得、育成、定着が重要な経営課題と認識しております。事業の拡大により、必要な人材も多様化さらに高度化しています。これに対し、在宅訪問薬局事業を中心にした人事評価制度から、それぞれの人材、事業領域に合わせた人事制度を本年10月1日より開始しております。さらに、GLTD（団体長期障害所得補償保険）や福利厚生としてカフェテリアプランの導入を下期より計画しております。

11月6日に福岡県子育て応援宣言企業知事表彰を受賞しました。女性の育休取得率は100%、男性の育休取得率も69.2%（全国平均30%）となっており、今後も子育て世代が働きやすい環境作りに取り組んでまいります。

Q. 株主還元についての考え方を教えてほしい

A. 当社は事業成長を優先するフェーズではあるものの、株主還元に対して前向きな検討をしてまいりました。当社としては上期業績が好調に推移し、主力3事業、特に在宅訪問薬局事業の復調が進み事業の安定性も高まったことから、今期の配当予想の修正を開示させていただきました。

今後は、業績、財務の健全性を勘案しつつ、利益成長に合わせた株主還元施策の実施を基本方針といたします。